2012



RAPPORT ANNUEL JE





Conseillers pédagogiques

Mme MOUHTADI Fatiha

Mme ELYASSIR Atimad

Conseiller Injaz

Mr.BENKIRANE Anas

Lycée Alkhawarizmy





SOMMAIRE



FICHE TECHNIQUE

Raison sociale : Valum
Adresse : Lycée Al-Khawarizmy, Boulevard La Gironde, Casablanca
Forme juridique : Société Anonyme
Date de création : 20 juin 2012
Activité : fabrication de variateur de lumière
Capitale : 1600 Dhs
Nombre d'actionnaires : 38 actionnaires

Principaux clients :

* Particuliers
* Grandes surfaces
* Vendeurs de matériels électriques

Responsable :Basma Jaghnane El Idrissi
Téléphone :0522808332
Fax :0522808335
Site Web : www.valum.ma

MOT DE LA DIRECTRICE

Chers actionnaires,

Je tiens à vous remercier de la confiance que vous avez accordée à notre Groupe.

Le présent rapport vous présente un résumé des principaux efforts déployés au terme de l'année 2012 ; cette année qui a été difficile pour notre jeune entreprise avec de nombreux défis à relever. En effet, comme vous le savez tous, notre projet de démarrage était tout à fait différent à celui présenté aujourd'hui.

Depuis début mars tous nos efforts ont été concentrés sur la réalisation d'un accessoire de voyage « pèse valise » baptisé sous le nom PEVAK, malheureusement, et à cause des problèmes d'encadrement rencontrés à la dernière minute, nous étions dans l'obligation de l'abandonner pour un autre nouveau projet qui est le variateur de lumière « VALUM » et c'est ainsi que notre groupe de jeunes entrepreneurs est resté confiant et a fait preuve de résistance et s'est lancé avec plus d'énergie et de dynamisme afin de relever ce challenge tout en restant fidèle à nos valeurs adoptées dès le début qui sont : créativité, qualité, engagement et esprit d'équipe.

Je demeure plus que jamais convaincue que notre réussite repose sur le talent de celles et ceux qui œuvrent au quotidien au sein de notre Groupe, auquel je suis entièrement dévouée.

je vous remercie encore de votre confiance et de votre soutien renouvelé.

Avec mes meilleures salutations

La directrice

Basma Jaghnane El Idrissi

MISSIONS ET VALEURS DE VALUM

MISSIONS :

VALUM a pour mission principale la conception, la réalisation et la commercialisation de variateur de lumière afin de mettre à la disposition du consommateur des solutions d'éclairage adaptées à ses besoins et à l'ambiance désirée.

VALEURS :

Le succès de VALUM repose sur de fortes valeurs notamment :

- **La créativité** : Offrir des solutions originales réalisées de façon efficace afin de répondre à tous les besoins et tous les goûts.

- **La qualité** : La qualité du produit est notre devise pour récompenser la fidélité de nos clients tout en garantissant des prix compétitifs sur le marché.

- **L'engagement** : Notre équipe s'engage et mobilise tout ses moyens afin de garantir le meilleur produit ainsi que le service après vente.

- **L'esprit d'équipe** : Nous partageons les mêmes valeurs et les mêmes objectifs. L'écoute, la communication et la négociation sont nos moyens pour aboutir aux meilleures décisions.

NOTRE PRODUIT

CONCEPT :

Quelle que soit l'activité prévue, lecture, relaxation ou réception, L'éclairage doit être adapté à nos besoins et pensé en fonction des tâches effectuées et du moment de la journée. On n'éclaire pas son salon comme sa cuisine, on ne cherche pas la même clarté pendant le travail, le repas ou le soir devant la télé. D'où l'idée de développer un système d'éclairage permettant une variation de l'intensité lumineuse adapté à ces différentes situations à un prix accessible et compétitif. Et comme notre formation de base est technique et nous possédons des installations et du matériel nécessaire, cela nous a encouragé à voter à l'unanimité pour ce produit.

Le variateur de lumière désigne le dispositif mis en place dans une habitation ou un bâtiment pour moduler l'intensité lumineuse de l'éclairage.

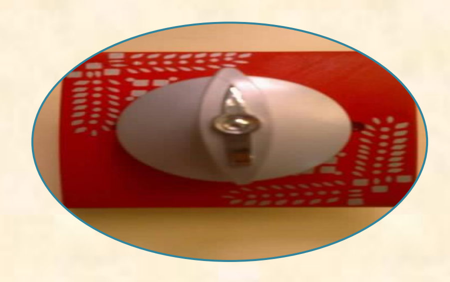
PRINCIPE DU VARIATEUR DE LUMIÈRE :

Installé à la place d'un interrupteur classique ou associé à un abat-jour, le variateur de lumière permet de faire varier l'intensité lumineuse de la pièce où il est installé, pour y donner une ambiance intime ou très lumineuse. Ce produit aura pour fonction :

- **La création d'ambiance : de la pénombre à la pleine lumière.**
- **La modulation de la lumière en fonction des activités**

DESCRIPTION :

Commercialisé sous le nom **VALUM**, notre interrupteur variateur de lumière offre la possibilité de moduler la lumière de la lampe jusqu'à 17 % son intensité réelle, il est présenté sous différents styles et couleurs adaptés en fonctions des goûts de chacun.







ORGANIGRAMME DE STRUCTURE DE VALUM

La Directrice Générale

Directrice de finances

Directeur de communication

Directeur de marketing

Directeur de production

Directrice des ressources humaines

Rapport de la direction générale :

Grâce aux séances de coaching de nos conseillers bénévoles et pédagogiques, et tout au long de notre projet, notre direction générale a pu définir la stratégie globale de l'entreprise et superviser son exécution ; elle dirige, planifie, prend des décisions et en contrôle l'application.

Cependant, et comme les crises font aussi partie de la vie des affaires, le vrai et grand défi auquel nous étions confronté était comment assurer notre renaissance après le déclin prématuré de notre produit de démarrage. Cela était possible avec une équipe soudée, ambitieuse et surtout déterminée. La direction générale, donc, a été amenée à prendre une décision stratégique qui consiste au changement du produit.

Notre nouveau produit date de deux semaines certes mais il a pu réaliser un succès considérable sur le marché.

Rapport de la direction des ressources humaines :

L'objectif de notre direction des ressources humaines consiste à garantir à l'entreprise VALUM un personnel de qualité, compétent et capable d'atteindre tous les objectifs fixés.

La mission de notre DRH s'est axée principalement sur quatre fonctions :

- **Le recrutement** : Cela consiste à répartir le travail en fonction des compétences et du savoir faire de chaque membre de l'entreprise pour réaliser une meilleure adéquation possible entre un poste et une personne.

- **La gestion des absences** : Le suivi des présences des différents membres est la mission la plus fastidieuse de la DRH. Nous avons mis en place un système de gestion d'absence qui consiste à considérer toute personne ayant trois absences consécutives et sans justificatifs sera exclue automatiquement du groupe.

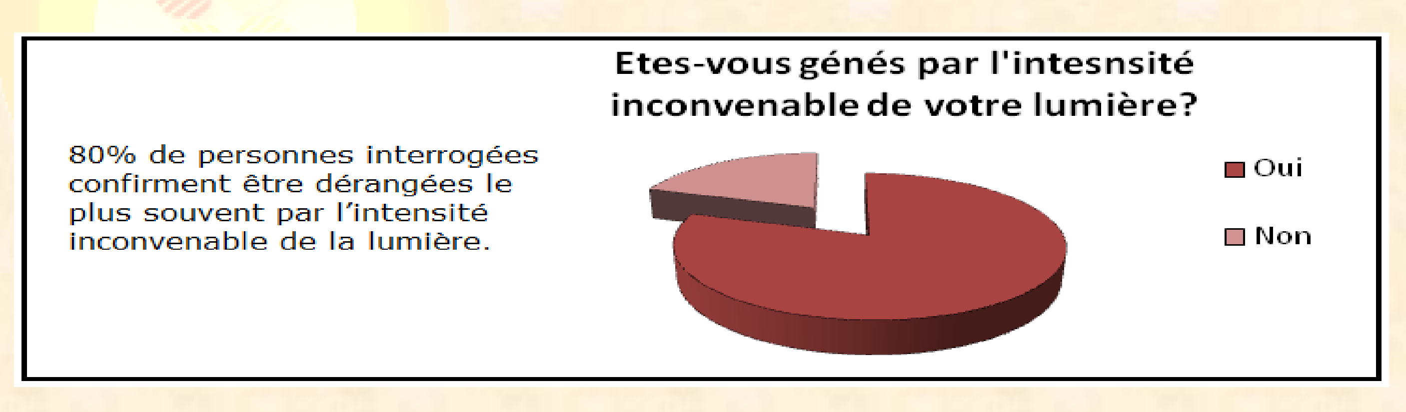
- **La gestion des conflits** : Tout travail d'équipe peut être confronté à des moments de tension et de blocage. Mais grâce à la communication, l'écoute, la négociation et l'esprit empathique, nous avons pu surmonter toutes ces difficultés.

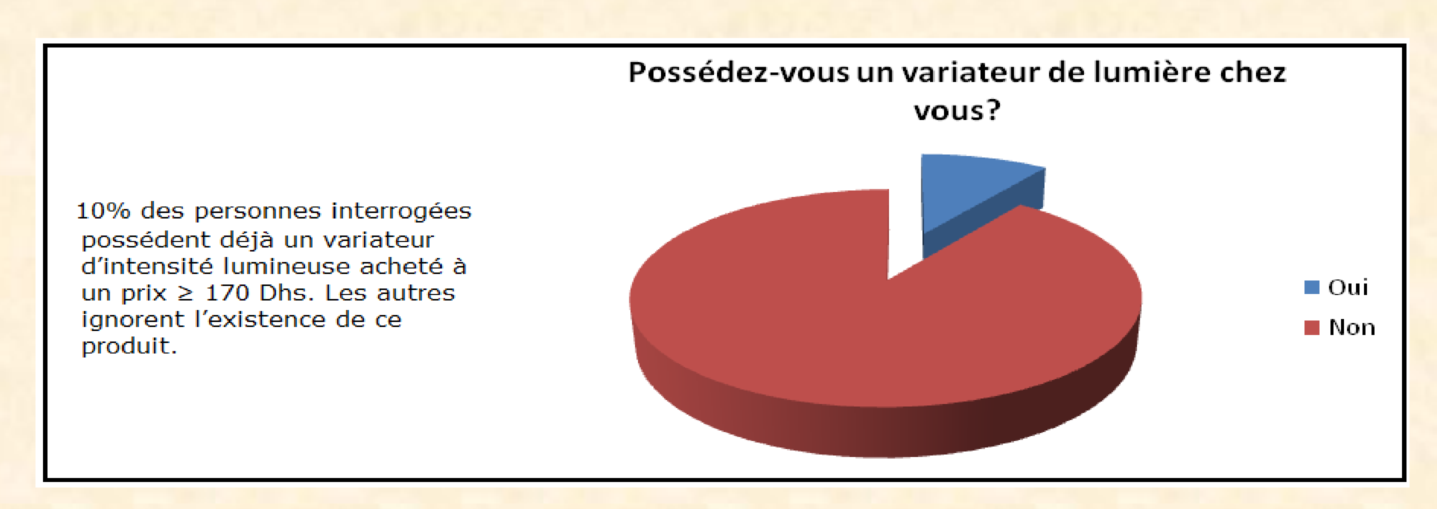
- **La motivation** : elle était au cœur de toutes les préoccupations de notre DRH, surtout face aux moments de crise vécus par notre jeune entreprise. Dans ce cadre plusieurs sorties et moments de détente ont été organisés pour évacuer le stress, nous avons même adopté un système de travail par objectif afin de rendre l'activité souple et intéressante.

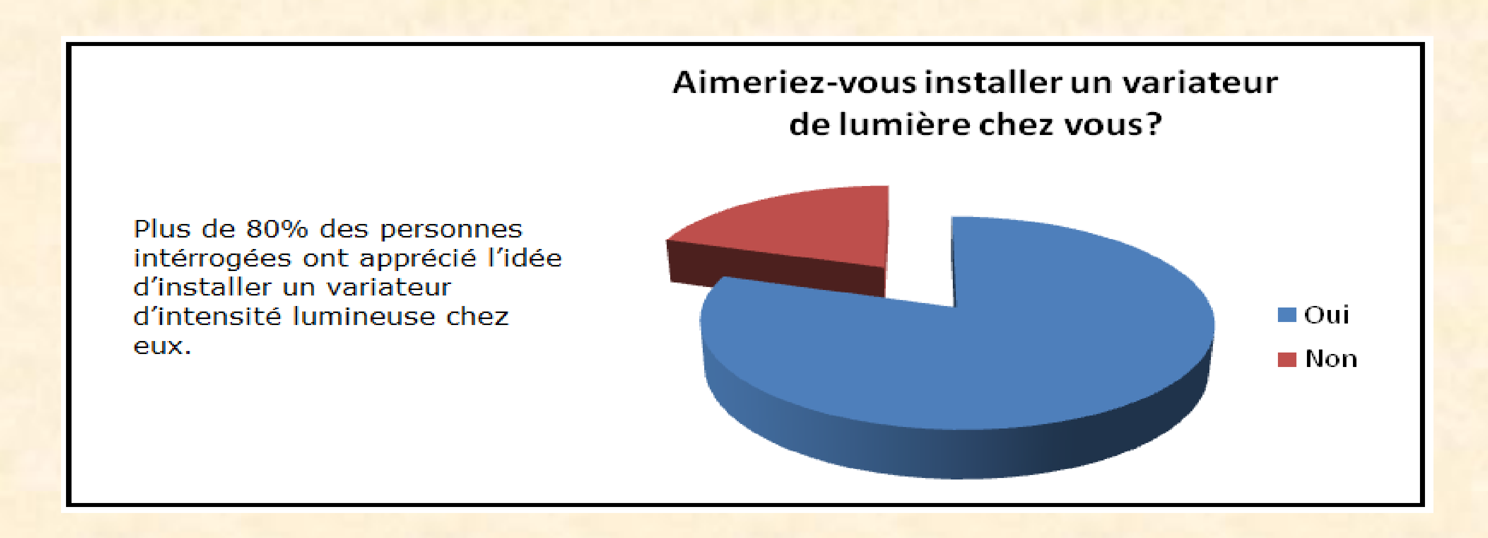
RAPPORT DE LA DIRECTION COMMERCIALE ET MARKETING :

1- EUDE DE MARCHÉ :

Afin de tester le succès de notre idée et réduire les incertitudes et les risques d'échec, une étude de marché était le meilleur moyen pour connaître les besoins et les attentes de nos clients potentiels, et de se fixer des objectifs commerciaux plus réalistes. Pour cela, un questionnaire (voir exemple en annexes) a été élaboré et distribué auprès d'un échantillon constitué de 80 personnes de différentes catégories et qui a fait ressortir les résultats suivants :







2- POLITIQUE DU PRODUIT :

Les résultats obtenus au cours de l'enquête confirment notre choix pour l'interrupteur variateur de l'intensité lumineuse pour lequel nous avons déterminé l'identité grâce à un travail d'équipe.

A- **Le nom du produit** :



B- **LOGO** :



C- **Slogan** :

A chaque moment sa lumière.

3-POLITIQUE DE PRIX :

Comme le produit existe déjà sur le marché, notre défi consistait à l'offrir aux consommateurs à un prix compétitif qui a été fixé à 70dhs en tenant compte du coût de revient, du prix des produits concurrents et des résultats de l'enquête.

4-PROMOTION DE PRODUIT :

En collaboration avec la direction de communication, plusieurs moyens ont été mis en place afin de promouvoir notre produit et le faire connaître sur le marché (voir plus de détails dans le rapport de la direction de communication).

5-POLITIQUE DE DISTRIBUTION :

Notre produit a été commercialisé grâce à la méthode de vente directe. Dans ce cas, tous les membres de l'entreprise ont été impliqués.

Deux actions commerciales ont été menées :

ACTION°1 : Exposition de notre produit dans un stand à Marjane de Hay Hassani Casablanca. Notre production étant à peine commencée, seuls quelques modèles ont été exposés, et à notre grande et agréable surprise, ces derniers ont eu beaucoup de succès et par conséquent, nous avons enregistré une importante quantité de commande (voir exemple de bulletin de commande en annexes).

ACTION°2 : Vente directe auprès des professeurs, des étudiants de notre lycée et des membres de nos familles.

RAPPORT DE LA DIRECTION DE PRODUCTION :

- **QUANTITÉ VISÉE :**

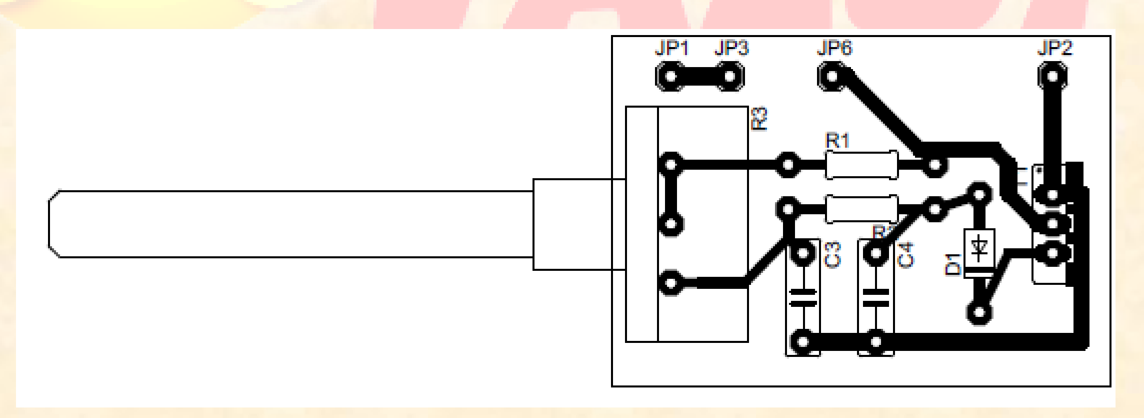
30 unités (interrupteurs et boitiers pour abat-jour)

• BESOINS EN MATIÈRES PREMIÈRES ET EN MATÉRIEL

Matières premières	Matériel
Composants de type : ➢ Potentiomètres 470 KΩ ➢ Triac BTB 08,600CF ➢ 2 condensateurs 47nf ➢ Résistances : • 16kΩ • 3,3kΩ ➢ Diac DB3 ➢ Bouton ➢ Plaquette ➢ Sortie fil	-Tournevis -Pince -Pince coupante -Pince à dénuder -Fer à souder -L'étain -Perceuse -Machine à perchlorrure -Machine d'insolation

• ETAPES DE FABRICATION :

1- Elaboration d'un schéma électronique sur un circuit imprimé.



2- Insolation.
3- Développement du circuit imprimé.
4- Perçage de la plaque.
5- Mise en place et soudage des composants sur la plaque.
6- Test du produit avant le montage final.
7- Fixation du variateur à l'intérieur de l'interrupteur ou du boitier abat-jour.
8- Mise en place du bouton de régalage.

RAPPORT DE LA DIRECTION DE COMMUNICATION

Notre direction de communication a concentré tous ses efforts afin de choisir les moyens destinés à informer l'acheteur potentiel et le convaincre d'acheter notre produit. Dans ce cadre plusieurs actions ont été menées :

- **La communication pendant l'étude de marché afin d'informer les consommateurs de l'existence du produit.**
- **Elaboration des supports publicitaires: Flyers, carte visite, affiches publicitaires, mode d'emploi…**
- **Création d'un site web et d'une adresse e-mail afin de favoriser l'échange et le contact avec les clients potentiels.**
- **Démonstration et invitation à l'essai du produit dans le cadre d'un stand d'exposition à Marjane.**
- **Elaboration de la charte graphique de notre entreprise.**

RAPPORT DE LA DIRECTION DE FINANCES :

CONSTITUTION DU CAPITAL :

Notre capital est constitué de 80 actions d'une valeur de 20 Dhs chacune réparties entre 38 actionnaires. Ce qui donne un capital global de 1600 Dhs.

BUSINESS PLAN (PLAN D'AFFAIRE) :

Capitaux propres	**1600 Dhs**
Production prévu	**30 unités**
Cout de revient unitaire prévu	**49 Dhs**
Bénéfice unitaire prévu	**21 Dhs**
Bénéfice global prévu	**630 Dhs**
Total des charges prévu	**1470 Dhs**

RÉALISATIONS

- Nous avons réussi à fabriquer et à vendre 30 articles de notre produits pour un prix de vente unitaire 70dh (Prix de vente total = 2160 dh).
- Nous avons réussi à faire des économies de charges (charges réelles = 1315dh)
- Ceci nous a permis de réaliser un bénéfice de 785dh, soit un bénéfice par action de 9,8dh.

LE COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES (CPC) :

Charges	Montants en Dhs	Produits	Montants en Dhs
Autres charges	-	Chiffre d'affaires	2100
Achat MP	1200	VS de stock de PF	-
Achat d'emballage	15	VS d'emballages	-
Charges d'exploitation	-		
Frais de déplacement	-		
Annonces et insertions publicitaires	100		
Bénéfices	785		
TOTAL CHARGES	2100	TOTAL PRODUITS	2100

BILAN AU 26.06.2012

ACTIF		PASSIF	
Stock de matières premières	-	Capitaux propres	1600
Stock de produits finis	-	Résultat net	785
Emballages	-	Dettes fournisseurs/prestataires	-
Caisse	2385		
TOTAL ACTIF : 2385		TOTAL PASSIF : 2385	

CONCLUSION

Tout au long de notre démarche de création de l'entreprise VALUM, nous avons acquis un certain nombre de valeurs tels : la responsabilité, l'engagement et la gestion du projet mais aussi des crises et des difficultés. Nous avons toujours eu la volonté de voir notre projet aboutir ; on a forgé, donc, un parcours professionnel, on a crée des synergies avec nos premières expériences. Ainsi, l'individualisme ne prône guère dans notre société, nous veillons à ce que la réussite collective l'emporte sur celle personnelle. Il semble plus aisé alors d'instaurer au sein de notre organisation l'esprit d'équipe.

Nous étions toujours assurés que notre équipe est constituée d'éléments efficaces. Chaque membre a su se compléter avec l'ensemble du groupe, s'entendre et trouver sa place. C'est pourquoi, en étant toujours solidaires les un envers les autres, nous avons profité de tout moment de joie, et aussi nous avons instauré un climat d'échange, d'écoute et de tolérance.

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier l'équipe INJAZ AL-MAGHRIB de nous avoir donné l'opportunité d'accéder au monde entrepreneurial, aussi nos professeurs qui nous ont accompagnés, épaulés, transmis leur savoir-faire. Ils étaient toujours disponibles et attentifs. C'est ainsi que nous avons pu avoir une idée sur le monde des affaires sans oublier nos conseillers bénévoles d'Injaz qui ont accepté de nous donner de leur temps et de partager avec nous, sans hésitation, leurs connaissances ; Chose qui nous a permise de vivre cette première expérience avec plein d'énergie et d'enthousiasme pour l'avenir.



ANNEXES

LUMIERE FORTE OU FAIBLE ?

Veuillez prendre le temps nécessaire pour remplir le présent questionnaire. Vos réponses nous permettront de proposer des solutions d'éclairage adaptées à vos besoins.

Votre identité : (facultatif)

Nom et prénom :………
Fonction : ………

1. Ça vous arrive-t-il d'être gêné(e) par la forte intensité de la lumière ? (*)
   - ❑ Toujours
   - ❑ Souvent
   - ❑ Parfois
   - ❑ Jamais

2. Quelles sont les perturbations causées par cette forte intensité de lumière? (*)
   - ❑ Fatigue
   - ❑ Problème de vision
   - ❑ Enfants dérangés
   - ❑ Autres (à préciser) …………………………………………

3. Pour résoudre ce problème quelle est la solution adaptée selon vous? (*)
   - ❑ Eteindre la lumière
   - ❑ Utiliser une veilleuse
   - ❑ Changer de lampe
   - ❑ Autres (à préciser)……………………………………..

4. Aimeriez-vous avoir un produit qui vous permettra d'adapter l'intensité de la lumière selon vos besoins sans changer de lampe ? (*)

   - ❑ Oui
   - ❑ Non

5. Quel est le prix maximum que vous êtes prêts à débourser pour acquérir ce produit ? (*)

   - ❑ Entre 65 DHS et 95 DHS
   - ❑ Entre 95 DHS et 150 DHS
   - ❑ Entre 150 DHS et 200 DHS
   - ❑ Plus de 200 DHS

(*) Cochez la case qui correspond à votre choix

Bulletin De Commande

Nom : ……………………………………………………

Prénom : …………………………………………

Adresse : …………………………………………

……………………………………………………………

Code postal : …………………………

Commande de variateur de lumière marque VALUM

Quantité	Prix unitaire	Prix Total
	70.00 Dhs	

Avance : ……………………………………

Solde à la livraison : …………………………………

Livraison prévue le : ……………………………………

Signature:

Adresse : Lycée Al-Khawarizmi, Boulevard La gironde, Casablanca Tel : 0522808332

Fax 0522808335/Email : valum@live.ma